



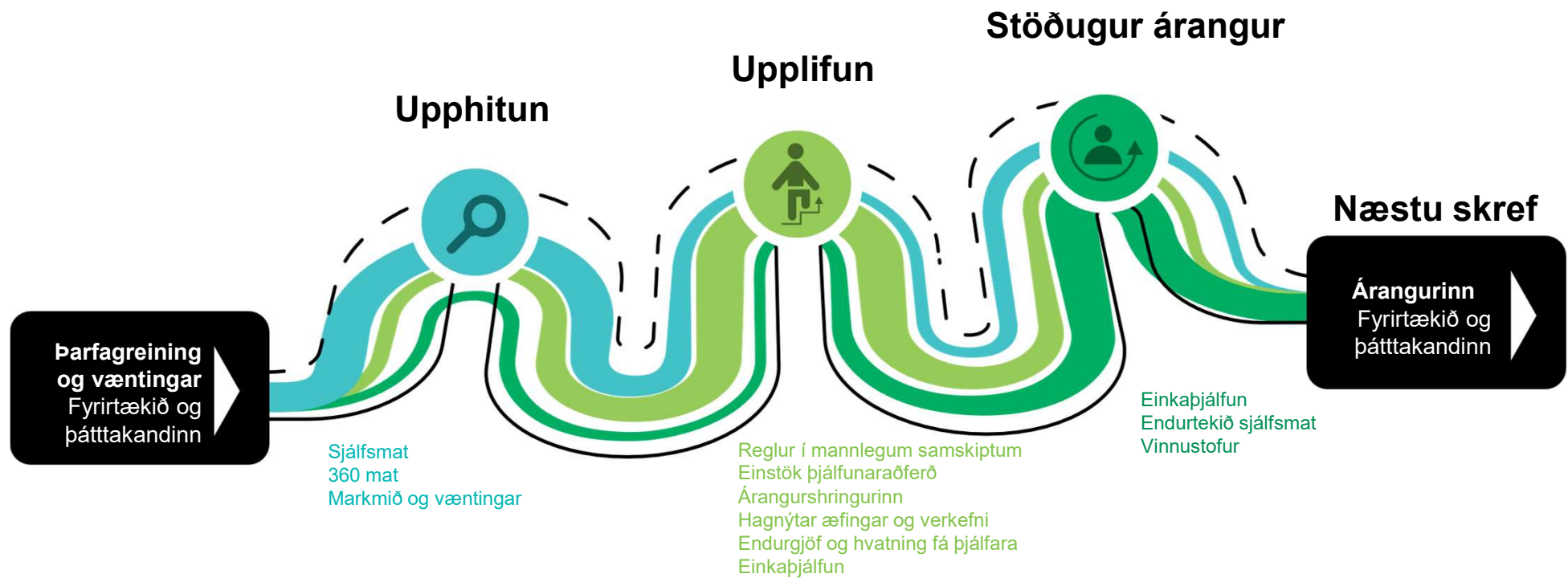
Félag atvinnurekenda



FÉLAG ATVINNUREKENDA



Leiðarvísir að árangri™



Dale Carnegie grunnnámskeiðið

Fyrir hverja: Þeir sem þurfa að byrja á því að byggja upp sjálfsöryggi og trú á eigin getu til að takast á við krefjandi aðstæður og samskipti

Það sem farið er yfir:

- Stækka þægindahringinn og auka sjálfstraust
- Byggja upp traust samskipti og afla samvinnu
- Muna nöfn og nota þau
- Veita öðrum innblástur
- Kynna hugmyndir á skýran og hnitamiðaðan hátt
- Takast á við ágreining á háttvísan máta
- Nota sannfæringarkraft
- Stjórna streitu og viðhorfi
- Aðlaga okkur að mismunandi samskiptastílum
- Sýna leiðtogafærni

Markmið námskeiðsins

1. Auka sjálfstraust
2. Bæta mannleg samskipti
3. Efla tjáningu
4. Þróa leiðtogahæfni
5. Minnka streitu og stjórna viðhorfi

Tilhögun:

Staðbundið: 8 skipti 4 tíma í senn. Millifundur með aðstoðarmönnum á milli tímana

Live Online: 8 skipti 3 tíma í senn. Millifundur með aðstoðarmönnum á milli tímana

Lokað fyrirtækjanámskeið: Hægt að hafa lengra á milli tímana og hafa coaching samtöl með þjálfara á milli tímana

<https://island.dale.is/einstaklingar/>



Leiðtogapjálfun fyrir stjórnendur

Fyrir hverja: Alla stjórnendur og sviðsstjóra, með bein mannaforráð, og aðra sem taka stefnumótandi ákvarðanir varðandi umbótavinnu og skilgreina lykilárangurssvið

Það sem farið er yfir:

- Persónuleg og fagleg forysta
- Nýsköpunar- og áætlunarferli
- Stefnu- og markmiðasetning
- Skilgreining ábyrgðar á árangri
- Þjálfunar- og hvatningarferli
- Greining á vandamálum og ákvörðunartaka
- Koma auga á mannlega möguleika
- Áhrifarík valddreifing
- Leitað eftir stöðugum framförum

Lykilsvið

Færniþættir

Sjálfs-meðvitund	Ábyrgð	Áhersla á aðra	Stefnumótandi
Leysir vandamál	Framsækin/n	Leggur rækt við teymis og samvinnu	
Leiðir ferli í átt að markmiðum	Ákvörðunartaka	Sjálfsöryggi	
Leiðir breitingar	Áhrifarík tjáskipti	Nýsköpun	
Vinnur í samráði	Virkjar starfsfólk	Heiðarleiki og heilindi	
	Innblástur		

Tilhögun:

Námskeiðið er í 7 skipti 3.5 tíma í senn. Í upphafi námskeiðs er einkasamtal við þjálfara og 360°mat sem nýtt er á meðan á námskeiðinu stendur. Hægt er að kaupa sæti inn á opin námskeið eða hafa lokað námskeið fyrir hópinn ef fjöldi er fleiri en 12.

<https://island.dale.is/stjornun/ltn/>



Leiðtogafærni

Fyrir hverja: Hópstjóra, vaktstjóra, verkefnastjóra og aðra leiðtoga sem afla samvinnu og hafa áhrif á árangur teyma

Það sem farið er yfir:

- Að leiða af heilindum
- Að leiða aðra til þess að ná árangri
- Að auka leiðtogafærnina
- Að hvetja fygjendur til dáða
- Að tjá sig af öryggi og einlægni
- Að leiðbeina öðrum til árangurs
- Að auka sjálfsvitund
- Að geisla af sjálfstrausti sem leiðtogi
- Að þróa sjálfa(n) sig og aðra



Tilhögun:

Staðbundið: Einu sinni í viku í 3.5-4 tíma í senn. Byrjum á Kick off fundi, hittumst í 6 skipti og endum á eftirfylgni til að ramma inn árangurinn.

Live online: Einu sinni í viku 2 tíma í senn. Byrjum á 90 mín Kick off fundi, hittumst online í 8 skipti og endum á eftirfylgni.

Lokað námskeið fyrir HSU: Hægt að hafa lengri tíma á milli og bjóða upp á coaching samtöl á milli tímana.

<https://island.dale.is/stjornun/dyld/>



Áhrifaríkar kynningar/ Train the trainer

Fyrir hverja: Alla þá sem koma fram fyrir hönd fyrirtækja, stofnana eða félagasamtaka. Einnig fyrir kennara, þjálfara og aðra sem vilja hafa áhrif og miðla upplýsingum.

Það sem farið er yfir:

- Skapa jákvæð áhrif
- Auka trúverðugleika
- Framsetning á flóknum upplýsingum
- Tjáning á áhrifaríkan hátt
- Hvetja aðra til framkvæmda
- Bregðast rétt við krefjandi aðstæðum
- Fá aðra til að fagna breytingum
- Framkoma í fjöl- og samfélagsmiðlum

Tilhögun:

Staðbundið: Tveir heilir dagar eða sérsniðin útfærsla fyrir lokaða hópa

<https://island.dale.is/kynningar/>

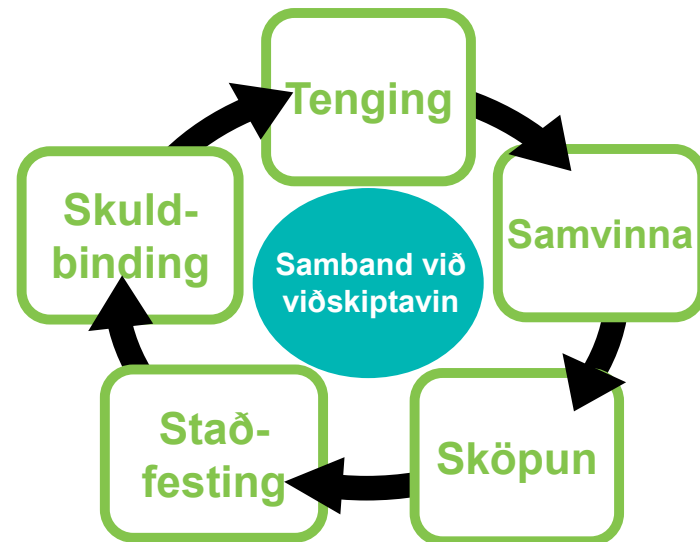


Árangursrík sala

Fyrir hverja: Sölufólk sem er í viðskiptastýringu og ber ábyrgð á því að halda sambandinu opnu og koma auga á tækifæri til þess að færa nýjum og núverandi viðskiptavinum aukið virði.

Það sem farið er yfir:

- Tileinka þér jákvætt söluviðhorf
- Spyrja réttu spurninganna
- Auka trúverðugleika þinn
- Halda sölukynningu af öryggi
- Ná endursölu og nýjum tengiliðum
- Beina samræðum á rétta braut
- Skapa ný sölutækifæri með eftirfylgni
- Ná fram skuldbindingu og loka sölunni
- Koma auga á leiðandi kauphvata viðskiptavinar
- Taka á spurningum og andmælum af öryggi



Tilhögun:

Staðbundið: Einu sinni í viku í 3.5-4 tíma í senn

Lokað fyrirtækjanámskeið: Hægt að hafa lengri tíma á milli og bjóða upp á coaching samtöl á milli tímanna.

<https://island.dale.is/sala/>

Þjónustuupplifun- Sala er þjónusta

Fyrir hverja: Námskeiðið er fyrir alla þá sem starfa í framlínu eða sinna samskiptum við viðskiptavinum.

Það sem farið er yfir:

- Þjónustuviðhorf
- Frá þjónustu til sölu
- Kross- og viðbótarsala
- Tekið á kvörtunum

[illegible]

Tilhögun:

Staðbundið eða Live Online: Einu sinni í viku í 2 tíma í senn

Lokað fyrirtækjanámskeið: Lágmark 20 þátttakendur

<https://island.dale.is/sala/wccs/>

Sem alþjóðlegt þjálfunarfyrirtæki
höfum við aðgang að stóru
gagnasafni og námsefni sem tekur á
flestum áskorunum fyrirtækja. Í dag
höfum við um 200 námseiningar
þýddar á íslensku og ríflega 300
smærri námskeið sem hægt er að
staðfæra. Möguleikarnir eru nær
endalausir.

<https://island.dale.is/fyrirtaekjalausnir/>

// VERTU ÓSAMMÁLA Á JÁKVÆÐAN HÁTT

// TÍMA- OG STREITUSTJÓRNUN

- Ad bhasi skilling a jol bhasig binamun ar varib
- Ad jeta mal sar bhasarib ol ol signat a hindumun ol bhasijamun ag vana ma dhasiparibati bhasi
- Ad rana jeta ol ol akhloppaga vana dha-
- Ad rana sar akhloppaga ol ol akhloppaga vana dha-